



Aus der mitteleuropäischen Presse von Michael Derrer

Stand des polnischen Pharmasektors am Vorabend des EU-Beitritts

Auf der Grundlage eines in der Warschauer Wirtschaftszeitschrift "Home & Market" erschienenen Dossiers. Aus dem Polnischen von Michael Derrer.

Die Pharmabranche ist in Polen ein konkurrenzfähiger Wirtschaftssektor. Der Markt ist dabei sehr zersplittert. Von über 300 in Polen aktiven Produzenten verfügen nur 30 über einen Anteil von mehr als 1% am Medikamentenverkauf. Diese kleine Gruppe bestreitet über 70% des Branchenumsatzes. Von den 15 grössten Firmen, die etwa 40% des Marktes kontrollieren, haben nur sieben eigene Fabriken in Polen.



Um die Gunst der Patienten und oftmals auch der Ärzte kämpfen über Tausend Vertreter dieser Firmen. Die Ausgaben für das Marketing betragen in Polen jährlich fast 130 Mio USD. Angesichts des Marktvolumens, um das es geht, ist dies verständlich: allein im Jahr 2002 belief sich der Verkauf von Medikamenten in

Polen auf 2,75 Mia USD - 8,8% mehr als im vergangenen Jahr. Im Jahr davor war gar ein 17-prozentiger Zuwachs zu verzeichnen. Dieses Wachstum wird sich zwar gemäss den Prognosen weiter abschwächen, aber auch im kommenden Jahr über 7% betragen. Im Jahr 2006 könnte sich das Marktvolumen des polnischen Arzneimittelsektors gemäss Schätzungen auf ca. 4,6 Mia USD belaufen.

Einfuhr von Pharmaerzeugnissen

Über 100 ausländische Marktteilnehmer sind reine Importeure. Ihnen gehörte bis anhin etwa 70% des Umsatzes, was etwa 30% der verkauften Anzahl

Medikamente entspricht. Die Importeure beklagen sich seit einiger Zeit über ungleiche Behandlung, und nach der Publikation der neuen Liste der vom Staat vergüteten Medikamente, ist dieser Vorwurf noch lauter geworden. Das Gesundheitsministerium hat die Liste so zusammengestellt, dass die Entwicklung der in Polen produzierenden Firmen gefördert wird. Über 200 Präparate wurden von der Liste gestrichen und an deren Stelle kein einziges neues Medikament hinzugefügt. Begründet wird diese Politik auch mit der Tatsache, dass die importierten Produkte im Durchschnitt viermal mehr kosten als die einheimischen Erzeugnisse. Seit 1999 ist die Liste der vergüteten Medikamente somit nicht mehr erweitert worden.

Die Importeure reagieren darauf, indem sie die Behörden zu überzeugen versuchen, dass sie die Medikamentenpreise so tief wie möglich halten. Andererseits tätigen sie Investitionen von einigen Dutzend Millionen Zloty in Polen - wenn nicht in die Produktion, so mindestens in die klinische Forschung.

Ausländische Investitionen

Am Ende des ersten Halbjahres 2003 belaufen sich die Investitionen der ausländischen Pharmakonzerne in Polen auf 905,5 Mio USD. Obwohl die grössten Investitionen damit wohl schon getätigt worden sind, planen sie zusätzliche Ausgaben - gemäss den Angaben der Staatlichen Agentur für Information und Ausländische Investitionen - weitere 354 Mio USD.

Am meisten Geld haben die ausländischen Konzerne für den Aufkauf von privatisierten Arzneimittelfabriken ausgegeben. Der grösste ausländische Investor ist seit Beginn der Konzern GlaxoSmithKline. Der Wert, der von dieser Firma bisher getätigten Investitionen überschreitet 400 Mio USD, also über



40% des Gesamtinvestitionsvolumens der Branche. An der Privatisierung der polnischen Fabriken hat auch die slowenische Firma LEK teilgenommen, deren Aktien vor kurzem von Novartis aufgekauft worden sind.

Der Kapitalzufluss hat sich positiv auf die Entwicklung der Unternehmen ausgewirkt. Die ausländischen Investoren modernisieren die Fabriken und erweitern das Produktsortiment der übernommenen Betriebe. Aber auch die grössten unter ihnen konzentrieren sich auf die Produktion von Generika und rezeptfreien Präparaten, währenddessen die Produktion der innovativsten Produkte den ausländischen Muttergesellschaften vorbehalten bleibt.

Die auf dem Markt vertretenen Firmen beklagen auch das Fehlen eines staatlichen Programmes zur Arzneimittelpolitik, das die Prinzipien, die den Verkaufsumfang beeinflussen, einige Jahre im Voraus aufzeichnet. Es ist einer der Gründe, wieso manche Firmen mit Investitionen zuwarten. Wobei die Präsenz auf dem Markt als solche kaum in Frage gestellt wird: vielleicht produziert man noch nicht in Polen, aber im Verkauf muss man dennoch präsent sein.

“Betriebe, von denen ein ausländisches Unternehmen einen Anteil gekauft hat, schneiden im Vergleich zu den durch Ausschreibung privatisierten Unternehmen besser ab ... Oftmals bleibt aber die Verkaufslokomotive eines übernommenen Betriebes ein Produkt, das dieser bereits vor der Privatisierung hergestellt hatte.“

Betriebe, von denen ein ausländisches Unternehmen einen Anteil gekauft hat, schneiden im Vergleich zu den durch Ausschreibung privatisierten Unternehmen besser ab, da sie schnell restrukturiert wurden und die Produktion eines neuen Sortiments aufnahmen, daneben auch ein grösserer Anteil der Verkaufserlöse reinvestiert und die Exporte gefördert wurden. Angesichts der verschärften Konkurrenz, die der Eintritt in die EU mit sich bringt, ist dies von besonderer Bedeutung. Oftmals bleibt aber die Verkaufslokomotive eines übernommenen Betriebes ein Produkt, das dieser bereits vor der Privatisierung hergestellt hatte.

Besonderheiten und Probleme

Die Pharmaindustrie scheint auf den ersten Blick jeder anderen Branche mit hoher Innovationsrate zu gleichen. Die Unterschiede sind jedoch signifikant. Die Branche ist wie keine andere abhängig von den staatlichen Regelungen und von dem Zustand des Gesundheitsversorgungssystems als ganzem.

Zu den Besonderheiten Polens gehört die Tatsache, dass der private Anteil an den Gesundheitskosten mit über 60% der höchste in Europa ist.

Negative Elemente beinhalten z.B. die Verschuldung der Spitäler gegenüber den Arzneimittellieferanten, als Folge der tragischen finanziellen Lage dieser Institutionen. Es kommt vor, dass Lieferanten oftmals monatelange Zahlungsverzögerungen in Kauf nehmen müssen.

Wichtig für die weitere Entwicklung der Branche ist somit die Schaffung klarer Kriterien, die eine Einschätzung der künftigen Marktentwicklung ermöglichen und eine längerfristige Planung erlauben.

Trotz dieser Probleme, die nicht verleugnet werden können, ist ein im Quelltext zitierter Direktor eines polnischen Pharmabetriebs überzeugt: *“Jetzt ist der beste Moment für Investitionen in die Pharmaindustrie. Es lohnt sich, am Vorabend des Eintritts Polens in die EU eine aktive Rolle in der strategischen Entwicklung des polnischen Gesundheitssystems zu spielen.“*

Die Rubrik "Aus der mitteleuropäischen Presse" beinhaltet Analysen und Kommentare aus Publikationen Mittelosteuropas. Die Texte wurden aus der Originalsprache ins Deutsche übersetzt und für ein schweizerisches Publikum aufbereitet. Der Initiator der Rubrik, Michael Derrer, hat Sozial- und Wirtschaftswissenschaften studiert und arbeitet als Projektleiter und Berater für Mittelosteuropa und die GUS.

Kontakt:

eMail: michael.derrer@greenmail.ch

Welches Lohnwachstum kann sich die Tschechische Republik leisten ?

Auf der Grundlage eines in der Prager Wirtschaftszeitung "Svet Hospodarstvi" erschienenen Artikels. Aus dem Tschechischen von Michael Derrer.

Staat bezahlt besser als die Privatwirtschaft

Das durchschnittliche Einkommen stieg in der Tschechischen Republik im dritten Quartal 2003 schneller als es sich das Land erlauben kann: der Anstieg von 6.8% ist weit höher als das Wachstum der Arbeitsproduktivität (2.1%).

Die Löhne im staatlichen Sektor stiegen dabei schneller als diejenigen der Unternehmen. Im privatwirtschaftlichen Bereich wuchsen sie um 6.1%, wobei der Wert hier mit einer höheren Arbeitsproduktivität korreliert - in den entscheidenden Industriebereichen nahm diese über 8% zu.

“Um die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft angesichts der heutigen Lohnwachstumsraten zu erhalten, müsste die Arbeitsproduktivität eine jährliche Verbesserung von 5,6% anzeigen, davon 3,4% im privaten und 12,9% im öffentlichen Sektor.”

Im nichtunternehmerischen Bereich stieg das Durchschnittseinkommen um 9%. Der Hauptanteil dieser Zunahme betrifft die Lehrer und die Ärzte. Die Anzahl Angestellter nahm im nichtunternehmerischen Sektor im Vergleich zum Vorjahr um 29'000, d.h. um 3,9% zu. Zum ersten Mal seit 1999 überstieg somit das Lohnniveau des nicht unternehmerischen Bereiches dasjenige der Privatwirtschaft.

Ein Beobachter äussert sich dazu wie folgt: *"Oftmals liest man von der Forderung einiger Berufsverbände, die Lohnverhältnisse zwischen öffentlichem und privatem Sektor demjenigen der westlichen Ländern anzupassen. Niemand spricht jedoch von der Produktivität des öffentlichen Sektors. Kurz gesagt, leistet sich die Tschechische*

Republik mehr Lehrer, medizinisches Personal, Armeeangehörige und Beamte, als sie vermag".

Ungarn: Abscheckendes Beispiel

Das Tempo des Lohnwachstums wird auch von den Ökonomen als zu hoch bezeichnet. Falls dieser Rhythmus beibehalten wird, könnte die Arbeitslosigkeit rasant steigen. Um die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft angesichts der heutigen Lohnwachstumsraten zu erhalten, müsste die Arbeitsproduktivität eine jährliche Verbesserung von 5,6% anzeigen, davon 3,4% im privaten und 12,9% im öffentlichen Sektor.

Als abschreckendes Beispiel für ein unangemessen hohes Lohnwachstum, das nicht von einer Produktivitätszunahme begleitet wird, kann die Situation in Ungarn gelten: Der drohende Verlust seiner Konkurrenzfähigkeit auf den internationalen Märkten hat Ungarn zu einer Währungsabwertung gezwungen. Dieses Land wird wahrscheinlich auch eine höhere Inflation aufweisen, was unter anderem zu einer verspäteten Aufnahme in die Eurozone führen könnte.

Ökonomen: Das Tempo wird sich 2004 verlangsamen

Das Tempo der Lohnerhöhung stellt vorläufig kein Problem für die tschechische Handelsbilanz dar, auch wenn die einheimische Nachfrage und damit auch die Einfuhren durch die höheren Löhne angekurbelt werden. Die Verbraucherpreise sind stabil, und es droht keine Inflation.

Nach Einschätzung der Ökonomen wird sich das Tempo der Lohnerhöhungen in Tschechien in diesem Jahr verlangsamen. Im kommenden Jahr sollte der Druck der Gewerkschaften für weitere Lohnerhöhungen angesichts der geringen Inflation abnehmen. Das Tempo des Lohnwachstums könnte sich der vertraglichen Zahl von 4% nähern.

Kontakt:

eMail: michael.derrer@greenmail.ch

Litauische Behörden zähmen die Handels- giganten

Auf Grundlage eines in der in Riga herausgegebenen russischsprachigen Wirtschaftszeitung "Business & Baltija" erschienen Artikels. Aus dem Russischen von Michael Derrer.

Ab Anfang des kommenden Jahres soll die Tätigkeit der grossen litauischen Handelsketten gesetzlich reglementiert werden. Gemäss den Absichten seiner Initiatoren vereinheitlicht das Gesetz die Situation der in diesem Bereich tätigen Firmen.

Den Supermärkten wird zum Beispiel verboten, Waren unter dem Einkaufspreis zu verkaufen. Ausverkäufe dürfen künftig nicht häufiger als zweimal pro Jahr stattfinden und nicht länger als vier Wochen dauern. Weitere Bestimmungen sehen vor, dass Geschäfte, die einen bestimmten Verschuldungskoeffizienten überschreiten, ihre Bilanz offenlegen müssen.

Die Forderung der Detailhändler gegenüber den Herstellern und Importeuren nach Zahlungen für die Aufnahme eines Produktes ins Sortiment, z.B. in Form eines Vorschusses, oder für Marketingdienstleistungen, die den Verkauf dieser Ware begleiten, soll künftig verunmöglicht werden. Andererseits werden auch Verträge zwischen Lieferanten und Super-

markt verboten, die finanzielle Verpflichtungen beinhalten, falls die betreffende Ware keinen Käufer findet. Vor kurzem berichtete die lokale Presse z.B. über die Forderung eines Supermarktes gegenüber seinen Lieferanten, den Einkommensverlust im Falle, dass ein bestimmtes Verkaufsvolumen nicht erreicht wird, zu kompensieren.

Bei Verletzungen der Bestimmungen können die Steuerinspektion oder die Dienststelle für die Untersuchung von Finanzverbrechen, ein Verfahren wegen unlauterer Konkurrenz einleiten.

Vertreter der Detailhandelsketten sind der Meinung, dass die neuen Bestimmungen in erster Linie zu steigenden Preisen führen und die Konsumenten den Schaden tragen werden.

Anders die Ansicht der Lieferanten: Nicht selten müssen sie ungünstigen Vereinbarungen der Giganten zustimmen. Über den Einfallsreichtum der Handelsketten, sich zusätzliche Einnahmen zu sichern, wie z.B. die Zahlungen zur Aufnahme eines Produktes ins Sortiment, beschwerten sie sich schon lange.

Kontakt:

eMail: michael.derrer@greenmail.ch

VETSCH AG

INTERNATIONALE TRANSPORTE



DER OST – SPEZIALIST

BESUCHEN SIE UNS UNTER:

www.vetsch.net

HAUPTSITZ:

**VETSCH AG, TECHNIKUMSTR. 20, CH-9471 BUCHS/SG
TEL: ++41 / 081 / 755 77 77 // FAX: ++41 / 081 / 755 77 99**